О "мемуарах" генерала Гранта

Марк Твен

SHOUT
SHARE
IT

Annotation

О "мемуарах" генерала Гранта

Глава из Автобиографии Марка Твена

About General Grant's "Memoirs"

СИ-перевод Epoost, 2012

Хотелось бы несколько прояснить историю Мемуаров генерала Гранта. В качестве предисловия скажу две-три фразы о событиях имеющих к этому косвенное отношение.

Во время предвыборной кампании Гарфилда [прим. пер. Гарфилд, Джеймс Эйбрам, президент США с 1881 г.] Грант принес всю свою волю и влияние на алтарь победы Республиканской партии. Он совершил турне по многим штатам, главным образом тем, где успех был под сомнением, и на всём протяжении эта поездка сопровождалась сплошной овацией. Повсюду его встречали огромные массы восторженных почитателей и, с небольшой натяжкой, можно было определить регион, где он сейчас пребывал, по красным бликам на небе от факельных шествий и фейерверков.

После Бостона Гранту предстояло посетить наш городок Хартфорд и я был членом делегации, направленной в Бостон для сопровождения его к нам. Кроме того меня уполномочили представить генерала публике Хартфорда во время организованного в его честь парада граждан и военных. По пути из Бостона в вагоне-люкс мы разговорились с моим давним знакомым, старшим сыном генерала, полковником Фредом Грантом, и тут постепенно выяснилось, что генерал далеко не так богат, как принято было считать, и что его доходы не позволяют жить хотя бы на уровне достатка третьесортного лекаря.

Полковник Грант поведал мне, что его отец по окончании второго срока президентства покинул Белый Дом бедняком и, кажется, сказал, что у него был долг, хотя тут я не совсем уверен (сам то я знаю, что у него был долг в 45 тыс. долларов по завершении одного из его сроков президентства). Друзья

предоставили генералу два жилых дома, однако он не был в состоянии ни содержать их, ни жить в любом из них. Это был такой стыд и срам для конгресса, что я предложил сделать стесненные обстоятельства генерала лейтмотивом моего представления его жителям Хартфорда.

Я не сомневался, что если бы наш народ, ежедневно в поте лица трудящийся во имя своего первого гражданина, обладал бы правом решить этот вопрос путем своего волеизъявления, то он в один миг сменил бы бедность народного героя на полное его процветание. Таким образом, пятно позора за это лежит не на избирателях, а на представителях их политической воли в Конгрессе, и потому моё выступление их не обидит.

Следуя своему замыслу, я в моем представлении генерала Гранта аппелировал примером почестей и денежного довольствия, предоставленных английскому герцогу Веллингтону [прим. пер. Duke of Wellington, 1769-1852, по прозвищу Железный Герцог, командовавшего англо-голландской союзной армией в битве при Ватерлоо] и противопоставил такое отношение нашему более тонкому и высокому подходу к защитнику отечества, имея в виду, что нам хватает просто хранить его в наших сердцах, не обременяя его какими-то средствами существования.

В своем ответном выступлении генерал, конечно, заявил, что отчизна более чем сполна его наградила и он вполне доволен. Ничего иного он, ясное дело, сказать и не мог.

Несколькими месяцами позднее подобная речь от меня и не потребовалась бы, ибо к тому времени несколько состоятельных сограждан учредили частный фонд в четверть миллиона долларов, разместив его таким образом, что лишиться его генерал не мог ни из-за собственного помутнения рассудка, ни вследствие подлости других людей.

Ещё через некоторое время была зарегистрирована фирма “Грант-энд-Уорд, биржевые брокеры и дилеры”, по адресу Нью-Йорк, Уолл-стрит, 2.

Партнерами этой фирмы стали сыновья генерала Гранта и один ушлый молодой человек по имени Фердинанд Уорд. В некотором роде партнером был и сам генерал, хотя активного участия в деятельности компании не принимал. В короткий срок деловая активность предприятия выросла до такой степени, что оно, очевидно, стало не просто прибыльным, но

сверхприбыльным.

Однако, горькая правда была в том, что Уорд обирал как семью Грантов, так и всякого, кто попадал ему под руку, и потому остальные партнеры фирмы не получали ни гроша.

Не обладая подозрительностью, Грант полагал, что он зарабатывает приличные деньги, тогда как на деле просто лишался всего, что ему причиталось, поскольку всё доставалось Уорду.

Где-то 5-го мая 1884 года, если не ошибаюсь, грянул финансовый крах и несколько семейств клана Грантов остались без гроша. Уорд прикарманил даже проценты с четверти миллиона долларов фонда Гранта, которые поступили лишь за день-два до начала обвала.

Грант поведал мне, что в том месяце на оплату коммунальных услуг он впервые в жизни выписал чеки. И все они были возвращены ему в руки неоплаченными. Уорд, сказал Грант, не пощадил никого даже отдаленно имеющего отношение к фамилии Грант - он присвоил всё, что генералу удалось наскрести и ещё 45 тысяч, одолженных Грантом на покупку жилого дома жены в Нью-Йорке. Он присвоил также 65 тысяч, за которые миссис Грант недавно продала один из домов, подаренных генералу. А еще присвоил 7 тысяч, которые некие бедные племянницы Гранта с Запада недавно получили в наследство, и которые были единственными их деньгами во всем мире. Одним словом, Уорд до нитки раздевал любого, имеющего отношение к семейству Грантов. Нужно было срочно придумать, как заработать на хлеб насущный. Законопроект о возвращении Гранту генеральского звания и денежного довольствия по списку отставников уже давно пылился на полках Конгресса в характерной для конгрессменской братии мелочно-прижимистой манере. Никакой милости из этого источника ждать не стоило потому, главным образом, что Конгресс вознамерился отыграться на генерале Гранте за вето, наложенное президентом Артуром на законопроект по Фитц-Джону Портеру.

[прим. пер. Честер Артур, 21-й президент США 1881-85,]

Несколькими месяцами ранее редколлегию журнала *Сенчери-мэгэзин* [прим. пер. Century Magazine - досл. Журнал Века] посетила блестящая идея привлечения ныне ещё здравствущих героев Гражданской Войны с обеих сторон к написанию своих военных воспоминаний с целью публикации последних в этом журнале в нынешнее время. Но эта чудесная затея забуксовала

поскольку некоторые из героев не согласны были писать указанное, без выполнения одного, как они считали, существенного условия, а именно: они отказывались писать хоть строчку, если среди них не будет главного героя войны.

Прим. авт. август 1885. Теперь они отрицают это, но я даю голову на отсечение, что слышал такое заявление от самого Гилдера.

С. Л. Клементс (Марк Твен)

В отношении же Гранта все уговоры и доводы были бесполезны - писать он не желал и затея застопорилась.

Сейчас, однако, положение Гранта сильно осложнилось - он нуждался в хлебе насущном, и не фигурально, а буквально. Парни из *Сенчери* пришли к нему снова и на этот раз он без колебаний согласился. Незамедлительно редакция журнала подала рекламу о планируемой публикации большого цикла статей о Гражданской войне.

Обо всем этом я не знал, хоть и частенько заглядывал в дом Гранта на полчасика чтобы поговорить да выкурить сигару. Но как-то вечером в ноябре 1884 года, после того, как я окончил своё выступление в Чикеринг-холл и мы с супругой были уже на выходе из здания, мы наткнулись на м-ра Гилдера, главного редактора *Сенчери* и по дороге домой заглянули к нему на поздний ужин. Мы провели у него часок-другой, но когда он в ходе беседы сообщил, что Грант написал три статьи для его журнала и хочет написать четвертую, я навострил уши.

Прим. ред. Позднее м-р Клеменс заявлял, что он впервые услышал об этом от Гилдера еще тогда, когда они выходили из здания Чикеринг-холл.

Далее Гилдер поведал о том, что, судя по тому, как охотно Грант откликнулся на их последнее предложение о написании статей, то он, видимо, сильно нуждался и горел желанием хоть как-то заработать на кусок хлеба, и что их чек на пятьсот долларов за первую статью явно ублажил его душу - снял с неё огромный камень.

Что поразило меня, так то, что такому, бесспорно, милейшему и душевному человеку как Гилдер, похоже, даже в

голову не пришло, что предложить Гранту пятьсот долларов за журнальную статью было самой вопиющей несправедливостью не только в девятнадцатом веке, но и во все времена. Ему бы следовало знать, что вручи он Гранту чек даже на десять тысяч, такая сумма все равно не была бы экстраординарной, что сумма даже в двадцать тысяч за одну статью не была бы адекватной, что и тридцать тысяч за одну статью о войне не было бы достойной ценой, что выложив даже сорок тысяч за одну-единственную статью генерала Гранта он всё равно остался бы у него в долгу.

Продолжив рассказ, Гилдер сказал, что несколькими месяцами ранее невозможно было уговорить Гранта написать и строчки, а сейчас, когда он взялся за дело, его уже не остановить и что, по сути, Грант уже созрел к написанию мемуаров в полном объеме и опубликованию их в форме книги.

Следующим же утром я отправился на дом к Гранту и передал ему все, что услышал. Он всё подтвердил.

Я напомнил, что ещё в 1881 году, когда пытался уговорить его написать такую книгу, предсказывал, что она станет для него золотой жилой и сказал, что уверен в том же и сейчас. Я спросил, кем будет издаваться книга и он ответил, что, конечно же, издательством "*Сенчери*".

Я спросил, составлен ли контракт и если да, то подписал ли он его. Он ответил, что проект контракта составлен, но еще не подписан.

Я тогда заявил, что имею долгий и горький опыт написания и издания книг и что, если бы он счел уместным показать мне проект контракта, то, как мне кажется, я мог бы быть ему полезен.

Он ответил, что никаких возражений на ознакомление с контрактом быть не может, поскольку он еще только на стадии обдумывания условий и никакими обязательствами ни одна из сторон перед другой не связана. Он добавил, что считает предложение *Сенчери* весьма выгодным и планирует принять его и заключить соглашение или контракт. Он зачитал мне проект контракта, после чего я не знал, рыдать мне или хохотать.

В данном “ремесле” издатель, если чувствует, что книга неизвестного автора достойна печати и выхода на рынок, то он идет на риск выплачивая автору десятипроцентное роялти и тогда это всё, что он фактически платит ему. Такой суммой роялти издатель может рискнуть, но не более того. Если будет продан тираж в 3-4 тысячи, то для любой средней книги все затраты окупаются и обе стороны ещё что-то зарабатывают. Однако, если ненароком объём продаж достигнет 10 тысяч, то

издатель получает львиную долю прибыли и будет получать её до тех пор, пока книга продаётся.

Когда объём продаж такой книги достигнет 35 тысяч, то автор имеет право на 15 процентов, что составляет половину прибыли, а при объёме продаж в 80 тысяч и более – 20 процентов, что составляет две трети общей прибыли.

Здесь же речь идёт о книге, объём продаж которой просто не может быть меньше нескольких сотен тысяч только в первый год издания, а ребятам из *Сенчери*, тем не менее, достаёт наглости предлагать Гранту то же десятипроцентное роялти, которое они предложили бы какому-то безвестному индейцу племени Команчи за книгу, продажи которой, как они имеют все основания полагать, не превысят 3-5 тысяч экземпляров.

Будь я незнаком с ребятами из *Сенчери*, я бы сказал, что мы имеем дело с умышленной попыткой облапошить человека, злоупотребляя его неведением и доверчивостью, но ведь я то знаком с этими людьми и, следовательно, знаю, что подобных низких помыслов у них не было и что они сделали такое предложение только по причине их собственного безмерного невежества. Они просто очень усердствовали в том, как бы добиться издания не только статей в журнале, но и книги, поскольку их первая попытка с книгой, благодаря их неуклюжести, окончилась неудачей. Вот мне и кажется, что, слишком усердствуя, они сделали предложение, которое в случае генерала Гранта было слишком сдержанным и осторожным, чем продемонстрировали глубокое невежество и неспособность постигнуть масштаб события. Полным подтверждением этого явились слова, услышанные мною от главы издательства и которые я процитирую ниже в соответствующем месте.

Я заявил Гранту, что предложение ребят из *Сенчери* просто нелепо и не стоит спешить с его принятием.

Да, я забыл упомянуть, что в проекте контракта кроме десятипроцентного роялти было ещё одно предложение, а именно – деление прибыли пополам с каждой проданной книги после вычета любых, связанных с публикацией издержек, включая аренду офиса, зарплату клерков, рекламу и всё прочее – вариант с условиями слишком расплывчатыми, чтобы любой осмотрительный автор отдал ему предпочтение перед первым вариантом. Ребята *Сенчери*, очевидно, считали десять процентов с продаж и пятьдесят процентов прибыли равными суммами, откуда вытекает, что эти недалёкие индюки не допускали шансов продать более 15 тысяч экземпляров книги.

Я объяснил Гранту, сколько именно он должен требовать – если он согласится на роялти, то оно должно быть не менее 20 процентов от розничной цены книги, если же он предпочтёт долевое участие в прибылях, то его доля должна составить 70 процентов прибыли от каждого тома, остающейся после вычета затрат, связанных только с публикацией этого тома. Я сказал, что он должен поставить такие условия издательству и ему придётся принять их. Если же они побоятся сделать это, то ему нужно будет просто предложить те же условия любому крупному издательству страны и ни одно не откажется. Если же и они откажутся, то я сам возьмусь за его книгу. Я занимался изданием собственной книги под маркой “Чарлз Л. Уэбстер и Компания”, где компанией был я сам, а Уэбстер был моим персоналом на зарплате в одну десятую доли прибыли и считаю, что получил самое качественное в стране издательство подписных изданий.

Я очень хотел заплучить книгу Гранта, но не возлагал на это больших надежд. Я полагал, что он выложит эти новые предложения перед ребятами *Сенчери*, что они тут же примут их и дело с концом, поскольку он, ясное дело, чувствовал себя в большом долгу перед ними за спасение его из лап нищеты авансированием ему полутора тысяч долларов за три журнальных статьи (ценою под 100 тысяч) и он, похоже, никак не в состоянии избавиться от этого чувства долга, хотя, на мой вкус, это им следовало считать себя очень обязанными ему не только за его подарок им в виде ста тысяч, но и в виде создания возможности издания долгожеланной большой серии статей другими героями войны, которую, по словам Гилдера, им бы не видать как своих ушей, если бы он сам отказался писать.

Вскоре после этого разговора я отбыл в длительное лекционное турне по Западным штатам, а пока Уэбстер продолжал посещать генеральский дом для контроля за развитием событий.

Полковник Фред Грант был категорически против того, чтобы книга досталась ребятам *Сенчери*, и, напротив, не менее категорически, за то, чтобы её получил я.

Первая же журнальная статья Гранта мгновенно прибавила к списку подписчиков журнала 50 тысяч новых имён и подтвердила гипотезу о том, что ребята *Сенчери* никак не прогадали бы даже если заплатили бы Гранту по 50 тысяч долларов за его статьи поскольку могли ожидать, что не потеряют большинство этих подписчиков в ближайшие годы и, следовательно, в итоге получить от них барыши как минимум в 100 тысяч долларов.

Кроме роста тиража вдвое выросло количество рекламных полос журнала *Сенчери* – солидная прибавка к выручке от продажи самого журнала (а именно, 25 тысяч долларов в месяц, по моей оценке, исходя из того, что я уплатил им за моё рекламное объявление на одной пятой части полосы 1,8 тысяч долларов за полугодие).

Когда до ребят *Сенчери*, наконец, стало доходить, что первая же из трёх статей сулит им золотые горы, они добавили к первоначальному чеку в полторы тысячи ещё один - на одну тысячу. Грант, простодушней которого не сыскать в целом мире, воспринял это как щедрый дар, ну а для меня это явилось лишним свидетельством их беспросветного невежества, ибо вместо дополнительного чека на тысячу должен был быть чек на 30 тысяч.

Фред Грант, полностью разделявший моё мнение по этому вопросу, был полон решимости не допустить того, чтобы книга отца попала в руки ребят *Сенчери* и последний их поступок только укрепил его в этом намерении.

Пока я был на Западе Грант ежедневно получал предложения различных издательств, но все они содержали одну общую фразу, а именно: "просто назовите самую высокую предложенную вам цену и мы предложим вам больше".

Это, наконец, возымело действие. Прислушавшись к мнениям разных людей, Грант начал понимать, что он чуть было не заключил кабальную сделку на свою книгу и стал склоняться в мою сторону, очевидно, потому, что я, случайно оказавшись рядом, не позволил заключить этот пагубный контракт.

Грант пригласил Джорджа У. Чайлдса из Филадельфии и, введя его в суть дела, попросил совета. Позже м-р Чайлдс признался мне, что во время того разговора было совершенно ясно, что Грант на дружеской волне так явно склонялся к моей кандидатуре, что совет, который подошёл бы ему более всего, был очевиден: препоручить книгу мне.

Чайлдс посоветовал Гранту поручить компетентным лицам организовать экспертизу на предмет сравнения возможностей надлежащего издания его книги мною и других конкурентов, и если (а то же самое предлагал и я сам в присутствии Фреда Гранта) это сравнение покажет, что моё издательство по уровню

оснащения не уступает конкурентам, то он может отдать книгу мне.

Грант направил людей (среди них Кларенс Сьюард), рекомендованных двумя крупными юридичекими фирмами на указанную проверку, а Фред Грант провёл такую же проверку самостоятельно.

Во всех случаях заключения экспертиз гласили, что моё предприятие ничуть не менее годно для цели успешного издания книги, чем любое из конкурирующих. В итоге был заключён контракт и издание книги оказалось в моих руках.

Однажды во время наших деловых переговоров Грант спросил меня, уверен ли я в том, что смогу сбыть 25 тысяч копий его книги. По тому, как был задан вопрос я заподозрил, что он ориентируется на предельный объём продаж книги, спрогнозированный ему ребятами *Сенчери*.

Прим. авт. Такой прогноз они давали при их первой беседе.

Я ответил, что лучший способ выразить свою уверенность в такого рода вопросе – поставить на это деньги. Потому я делаю такое предложение: Если я получаю книгу, я даю задаток в сумме 25 тысяч долларов за каждый том в момент, когда мне будет вручена рукопись, причём первый чек готов выписать прямо сейчас. Даже если мне не удастся полностью окупить эти 50 тысяч долларов по будущим отчислениям на авторские права, я обязуюсь никогда не просить возврата мне никакой части денег. Моё предложение, похоже, огорчило его. Он ответил, что ему даже в голову не могло прийти, чтобы принять какую-то сумму денег, крупную или мелкую, относительно окупаемости которой у издателя нет полной уверенности.

Некоторое время спустя, уже после составления контракта, когда обсуждался вопрос выбора между вариантами с 20-процентным роялти и 70-процентной прибыли, он спросил, какой из этих вариантов наиболее приемлем во всех отношениях. Через Уэбстера я передал ему, что самым подходящим для него будет 20-процентное роялти, поскольку этот вариант проще, надежнее, легко проверяем, а главное, принесёт ему, вне всякого сомнения, чуть побольше дохода, чем второй.

Обдумав этот вопрос, он ответил в духе того, что при варианте 20-процентного роялти он-то точно заработает, а вот издатель может и прогореть, а посему вариант роялти

неприемлем и он выбирает вариант 70-ти процентов от прибыли, поскольку если уж таковая добыта, то он не сможет получить её всю и издатель точно получит свои 30 процентов.

Как это было похоже на Гранта. Любое условие, дающее шансы преуспеть ему, но не гарантирующее того же партнёру, совершенно для него неприемлемо.

После составления и подписания контракта я вспомнил, что ранее предлагал генералу некоторую сумму в виде аванса и он ответил, что ему может понадобиться 10 тысяч долларов до выхода книги. Это обстоятельство, будучи забыто, не было включено в контракт, но мне повезло вспомнить о нём перед отъездом. Я вернулся к Грантам и сказал Фреду, чтобы он обратился к Уэбстеру за 10 тысячами, как только они понадобятся.

Поскольку это был единственный пункт, который забыли включить в контракт, и теперь эта оплошность была исправлена, то далее всё пошло как по маслу.

И тут я подхожу к сведениям, которые я никогда не разглашал и которые не будут разглашаться ещё долгие годы, поскольку данный фрагмент запрещено публиковать до тех пор, пока освещение столь конфиденциальной информации может нанести вред любому ныне живущему лицу.

Контракт с моей стороны готовился мощной юридической фирмой "Александер и Грин", а со стороны Гранта – Кларенсом Сьюардом, сыном того человека, который был Госсекретарем в администрации президента Линкольна.

В контракт был также включен пункт о передаче экземпляра книги супруге Гранта и последующей передаче ею этого экземпляра моей фирме в обмен на непосредственную выплату ей одной тысячи долларов.

Это делалось с целью предотвращения возможности завладения кредиторами Гранта выручкой от продажи книги.

Когда Уэбстеру сообщили о вышеназванной сумме в тысячу долларов, он не возражал и после того, как, подписав контракт, уже уходил из офиса юрфирмы, он ненароком обронил, что для такого документа условие об этой тысяче, видимо, лишь простая формальность и, конечно же, ничего не значит. Но Сьюард тихонько отвёл его в сторонку и сказал, - Нет, оно значит именно

то, что в нём сказано, поскольку семья генерала сидит дома без гроша и в эту самую минуту с глубоким волнением ожидает поступления этой малой денежной суммы.

Уэбстер был поражён. Он тут же выписал чек и Сьюард передал его посыльному, приказав ему доставить его кратчайшим маршрутом в дом Гранта и чтоб одна нога здесь, другая там.

Какой же это стыд, что герой, спасший страну и ее правительство от уничтожения, до сих пор пребывает в таком положении, что столь мелкая заурядная сумма как тысяча долларов, может восприниматься им как манна небесная. Ни для кого не было секретом, что Грант испытывал финансовые затруднения, но какая буча поднялась бы по всей стране, узнай наш народ, насколько глубока его нужда.

По всей стране газеты трубили о неземной щедрости ребят из *Сенчери*, выплативших Гранту такую щедрую сумму в полторы тысячи долларов за три журнальных статьи, в то время, как заплати они Гранту лишь то, что ему причиталось, он был бы в состоянии и содержать свой конный экипаж и не сушить голову о том, как добыть тысячу долларов.

Ни газеты, ни широкая публика, видимо, не в курсе, что пятьдесят пять лет тому назад издательство одного лондонского ежегодного журнала предложило юному Тому Мору за две статьи сумму в два раза большую, чем полторы тысячи, и разрешило ему сделать их длинными или короткими и писать обо всём, что ему угодно. Финансовая же ценность любой статьи Тома Мора даже в расцвете его сил ценится раз в пятьдесят дешевле статьи о войне генерала Гранта в то время.

Но вернёмся немного в прошлое. После пребывания на Западе в течение пары месяцев зимой 1884-85 гг. я возвратился на Восток, добравшись до Нью-Йорка к 20 февраля.

На тот момент никакой договорённости в отношении контракта достигнуто ещё не было и я заглянул в дом Гранта лишь справиться о его здоровье, поскольку видел сообщения в газетах о том, что он болен и некоторое время не выходит из дому.

Последний раз, когда я был у него, Грант гворил, что из-за проблем с горлом ему пришлось бросить курить, что, как сказали доктора, будет лучше всего способствовать его лечению. Однако, пока я был на Западе, газеты писали, что такие симптомы болезни горла характерны для рака. В день же моего прибытия в Нью-Йорк утренние газеты сообщили, что врачи заявили, будто Гранту уже

намного лучше прежнего и он чувствует себя довольно неплохо. Посему, приехав к Гранту домой, я вошёл в его комнату, пожал ему руку и сказал, что очень рад, что ему намного лучше и что он на пути скорейшего восстановления здоровья.

Он усмехнулся, - Если б это было правдой.

Естественно, я был неприятно удивлён и спросил его врача, доктора Дагласа, действительно ли Грант идёт на поправку не так успешно, как я надеялся. Он дал понять мне, что газетные сообщения выражали лишь радужные надежды, а болезнью был, несомненно, рак.

Будучи заядлым курцом, я сказал Гранту, что остальные поклонники курения должны принять его пример как предупреждение, но тут вмешался доктор Даглас и заявил, что курение нельзя назвать единственной причиной этого недуга. Возможно, сказал он, чрезмерное курение было причиной зарождения болезни, но не её проявлений на данном этапе, и, вполне вероятно, истинной причиной болезни было умственное перенапряжение и годичная душевная депрессия, вызванная крахом фирмы Грант и Уорд.

Эти слова тут же пробудили в Гранте желание поговорить и я отметил тогда (и не в последний раз), что если у него не было охоты обсуждать какую-то иную тему, то на эту он проявлял готовность беседовать всегда.

Он заговорил на тему, о которой я уже упоминал, тему мошеничества, учинённого в отношении его и его родни этим субъектом, Уордом, которому он безоглядно доверился. Но при этом, он всё же не допустил в адрес Уорда ни одного выражения крепче тех, что разгневанный взрослый мог бы употребить в отношении нашкодившего ребёнка. Он говорил как человек глубоко обиженный, униженный и обманутый, но ни разу не пустил в ход оскорбительного или унизительного выражения.

Что до меня, то я всё время мысленно кипел, я скальпировал Уорда, свежевал его живьём, колесовал, кромсал в фарш и поносил всеми матерными словами хорошо известного мне языка, подкрепляя их в моменты затруднений и сомнений обрывками матерщины из двух не очень хорошо известных мне языков.

Грант вёл свой рассказ с глубоким трагизмом в голосе, но лицо его ничем не выдавало всего, что творилось в его душе. На своё лицо он мог положиться при самых чрезвычайных обстоятельствах. Оно всегда оставалось ему верным и никогда не подводило его.

[Где-то первого-второго июля 1885 г. в Маунт МакГрегор, примерно за три недели до смерти Гранта, мы с Баком Грантом беседовали, сидя по обе стороны от кресла генерада, чтобы хоть как-то составить ему компанию, - он мог только слушать. Только что пришло известие о том, что служащего банка Мэрин-Бэнк, дружка Уорда (как же фамилия этого гада?) упекли на десять лет. Бак клеймил его самыми крепкими выражениями, которым он мог позволить сойти с его языка, я не сильно отставал. Грант немного послушав, потянулся за карандашом и блокнотом, где написал: "Он не так плох, как второй", имея в виду Уорда. Это был его единственный комментарий. Даже в записке он не мог выразиться грубо.]

Пока генерал продолжал свой рассказ, полковник Грант вставил, - Отец даёт вам понять, м-р Клеменс, что семейство Грантов – сборище болванов!

Генерал стал оспаривать это, сказав, в частности, что если следовать такой логике, то можно заявить, что раз Уорд заманил кого-то в свои сети, то эту его жертву также можно назвать болваном, как любого из Грантов; что если критерием болвана был лишь сам факт успешного мошеничества, совершенного Уордом, то болванами можно окрестить чуть ли не каждого. Он стал аргументировать примерами. Он сказал, что мол-де никто не назвал бы болваном президента железодорожной компании Ири-Рэйлроуд, которого Уорд убедил доверить ему сумму в 800 тысяч долларов, присвоив затем всю её до единого цента. Затем привёл в пример ещё одного человека, которого никто не назвал бы болваном, но которого Уорд искусил доверить ему более полумиллиона долларов, взамен которых не вернул в итоге ничегошеньки. Далее привёл пример человека с фамилией что-то вроде Фишер, но иной, которого никто не посмел бы назвать болваном, который, напротив, проявив себя смеклистее и прозорливее других, сильно разбогател и вечно хвастался своей прозорливостью и тем, что никому не дано его оболванить или обмануть. И что учинил с ним Уорд? Он соблазнил его на покупку части рудника, принадлежавшего экс-сенатору Чеффи, имущества, которое вообще не продавалось, и никакого права продажи которого Уорд не имел. И несмотря на это, Уорд выманил у него 300 тысяч наличными без единого клочка бумаги или строчки документального свидетельства совершения сделки. Обманутый после того ещё очень долго ежедневно приходил в офис компании Уорд-энд-Грант обсудить с Уордом перспективы этого богатого рудника (он и вправду был богатым) и оба они

каждый раз проходили буквально рядом с м-ром Чеффи в соседнюю комнату для беседы. Казалось бы, что человек с проницательностью такого уровня просто не мог не удосужиться рано или поздно задать м-ру Чеффи вопрос-другой. Да где там, Уорд сказал ему, что Чеффи совсем не хотел фигурировать в этой сделке, что он присутствует в этом офисе совсем по другим делам и что ему не стоит рисковать, задавая вопросы Чеффи, поскольку этим он может разрушить всё начинание.

Был ещё один человек, который бахвалился тем, что он очень ловкий бизнесмен. Однако Уорд обобрал его на 300 тысяч, не оставив ему ни какого клочка бумаги, подтверждающего факт заключения сделки, и теперь этого бизнесмена нет среди истцов в деле Уорда по той причине, видимо, что он скорее лишился бы всех своих денег, чем допустил бы огласку информации о том, как его так по детски облапошили.

Грант назвал очередного очень состоятельног человека, которого никто не посмел бы назвать болваном ни в сфере бизнеса, ни вне её. Но вот он однажды является к нам в офис и говорит – «Уорд, вот у меня чек на 50 тысяч. Он мне пока не к спеху – я еду ненадолго в Европу. Пустите его в оборот, вдруг что-то выгорит.» Через некоторое время, когда я был в офисе, тот джентльмен, вернувшись из поездки, вошёл и спросил Уорда, удалось ли что-то сделать с его деньгами. Уорд ответил – Одну минуту, обратился к своим книгам, полистал страницы, побубнил что-то под нос, выписал чек на 250 тысяч и вручил его собеседнику с таким видом, будто он ничего особенного не сделал. Партнер поглядел на чек несколько секунд, протянул его обратно со словами «Здесь гораздо больше, чем я ожидал - давайте посадим эту курочку снести ещё одно яичко» и откланялся. Больше он ни цента своих денег не видал.

Пока генерал вёл свой рассказ, я был всецело поглощён процессом познания болванов, но этот последний пример вернул меня к чувствам. Я представил себя на месте того типа и вынужден признаться, что будь я в его шкуре, то сто к одному, что поступил бы точно также как и он. Более того, я отлично понимал, что во всём христианском мире не нашлось бы ни попа ни вдовушки, которые бы ни поддались бы этому, ибо эти люди вечно ищут такие объекты инвестирования, которые приносят нереально высокие барыши и практически никогда не удосуживаются вникнуть в суть данного бизнес-начинания.

Когда я собрался уходить Фред Грант спустился со мной на первый этаж и поразил меня сказав тихонько, что врачи пытаются

скрыть от отца действительное состояние его здоровья, тогда как на деле считают, что он нежилец и что жить ему осталось не более двух-трёх недель.

Это происходило 21 февраля 1885 года.

После этого дня Грант ежедневно, насколько позволяли силы, трудился над правкой рукописи своей книги. Фред читал её ему очень медленно, а он по мере надобности вносил правки. Он терял драгоценное время, поскольку написано было только от половины до двух третей второго и третего томов. Однако его больше беспокоила абсолютная точность уже написанного, чем завершение всей книги с неточностями, после чего выяснилось бы, что он уже не в состоянии ничего выправить. Его память была в отличном состоянии и вряд ли кто-либо обладающий такой памятью отказался доверять ей. Генерал же не доверял. Как бы ни был он уверен в событии или дате, он ни за что не оставлял их, не сопоставив с официальными данными. Этот постоянный мучительный поиск данных обходился огромными затратами времени, но небесполезными. Всё, что в книге Гранта называлось фактами, можно было принимать с полным доверием как тщательно прверенные.

Что же до его памяти, она работала у него как чудесный механизм. Как то раз он сказал мне, что никогда еще не рассказывал о боях при Уайлдернесс со времени их окончания и до времени его возвращения в Вашингтон. Он сел и подробнейшим образом описал всё по памяти, а закончив свой рассказ, сверил его с отчётами своих подчинённых и убедился, что почти не сделал ошибок. Если быть точным, он сказал, что допустил две ошибки.

Гранту приходилось терять время ещё по одному поводу. Три статьи для журнала *Сенчери* он написал и получил за них гонорар, но ещё до этого пообещал в течение лета написать четвёртую. Черновик он набросал, но полностью статья была не готова.

Издательство *Сенчери* разрекламировало эти статьи и теперь опасалось, что Грант не успеет уже завершить их. К этому времени известия о болезни Гранта вышли уже за рубежи страны и газеты были полны сообщений о его угрожающем состоянии. Ребята *Сенчери* несколько раз приходили за четвёртой статьей и это очень огорчало и обижало Фреда, так как он знал, что они, как и весь остальной мир сознают, что его отец при смерти. Фред считал, что они должны проявить больше терпения и человечности. Грант работал над этой статьей нерегулярно, когда позволяли покидающие его силы, и был настроен завершить её, если удастся, поскольку дал слово и никак не мог отказаться от него, пока оставалась хоть малейшая возможность сдержать его. Я

спросил, правда ли то, что не было ни контракта, ни соглашения о размере оплаты этой статьи издательством *Сенчери*. Он подтвердил это. – В таком случае, - сказал я, - спросите с них за неё 20 тысяч. Она вполне того стоит – стоит и вдвое больших денег. Возьмите с них эту сумму за статью в незавершённом виде, отдайте её им и скажите им, что она будет стоить гораздо дороже в случае, если генерал сможет завершить её. Это поумерит их пыл и даст вам покой. – Он не желал просить столь высокую цену за статью, но полагал, что если бы смог бы дать её им, то мог бы затребовать оплату в 5 тысяч. Было ясно, что скромность этого семейства в денежных вопросах просто нерушима.

Примерно в ту же пору я как-то был у Гранта и разговаривал с генералом Бадо, как вдруг увидел на столе пачку машинописных листов какой-то работы и, взяв перую страницу, стал читать её. Я понял, что это очерк, посвященный взятию Виксберга. Посчитав, я обнаружил на этой странице около трёхсот слов, а значит во всём тексте 18-20 тысяч.

Бадо пояснил, что это одна из трёх статей Гранта для *Сенчери*.

Я сказал, - Они не имеют никакого права требовать четвёртую статью, поскольку в этом тексте хватает материала на две, а то и три стандартных журнальных статьи. -

На этот момент копии этой и двух остальных статей лежали уже в сейфе *Сенчери*, а значит, обязательство на выполнение четвёртой статьи сполна исполнено и без дополнительной статьи. Но ребята *Сенчери* считали, что без четвёртой статьи контракт не будет выполнен, а потому настаивали на её получении. Если бы эту статью для *Сенчери* писал я, то при обычной цене для меня эта статья стоила бы около 700 долларов. Выходит, они платили Гранту не больше чем мне, и это включая 1000 долларов уже выплаченного ему аванса.

Даже если бы ребята *Сенчери* вообще ни в чём не смыслили, они б и то знали, что одна страница работы Гранта стоит дороже сотни моих. Они почитали себя честными, порядочными, добродушными и если бы кто-то смог убедить их в обратном, они бы исправились. Однако всё красноречие, излитоё на них мною, пропало даром, совершенно даром. Они продолжали считать, что ведут себя в отношении Гранта вполне великодушно и были неспособны смотреть на вопрос в ином свете.

Позже, в Маунт МакГрегор, они согласились отказться от половины статьи о взятии Виксберга и они отказались даже более чем от половины – сократили её с двадцати двух страниц до девяти, и только эти девять появятся в журнале, при этом, к уже заплаченным 2500 долларов они доплатили еще столько же. Значит, если этим ребятам дать такую возможность, они

обладали способностями к обучению порядочности и человечности.

Спустя какое-то время после заключения контракта на издание книги Гранта, я узнал, что между ним и *Сенчери* существовала лишь устная договоренность, в рамках которой издательство разрешало Гранту использовать материалы статей журнала в его книге. Существует неписанный закон, согласно которому автор имеет полное право использования своих журнальных статьей по своему усмотрению. Этот закон настолько укоренился, что автор совсем не ожидает каких-то трудностей с получением от журнала документа, удостоверяющего его авторское право, в любой момент, когда он запросит его для использования содержания статьи для книги. Но я боялся, что в данном случае компания *Сенчери* может проигнорировать неписанный закон и воспользоваться законными правами, то есть откажет нам в использовании материалов статей Гранта, напечатанных журналом, для его книги. Положение дел было аховое, поскольку Грант был слишком болен, чтобы переписать эти материалы. С этим нужно было что-то делать и очень срочно.

Стряпчий Гранта, м-р Сюард был очень обеспокоен, узнав об отсутствии письменного договора. Я же не был так пессимистичен – я полагал, что на деятелей *Сенчери* вполне можно было рассчитывать в том, что касалось выполнения любых принятых ими устных обязательств. Только вот было у меня опасение, что их понимание устных обязательств могло не совпадать с таковым пониманием Гранта. Поэтому я вернулся в дом Гранта и попросил Фреда изложить на бумаге содержание устного договора, как он его понимал. Этот документ он прочитал отцу и тот, согласившись, что там всё верно, слабеющей и дрожащей, но собственной рукой, поставил под ним вполне узнаваемую подпись.

Затем я позвал Уэбстера с нашим юристом и мы втроём отправились в издательство *Сенчери*, где нашли Росуэлла Смита (главу компании) и нескольких членов редколлегии. Я просто и незатейливо изложил своё дело и понял, что их трактовка договорённости совпадала с трактовкой Гранта. Таким образом, препятствие было мгновенно преодолено и, чтобы покончить с делом, мы приступили к составлению письменного документа

Когда инцидент был исчерпан или, может, близок к тому, я сделал следующее любопытное открытие.

Я уже знал, что ребята *Сенчери* намеревались впоследствии издать все их статьи о войне в виде книги, в числе которых и статьи Гранта. Однако, зная сколь ничтожную цену они заплатили Гранту за его статьи, мне казалось, что он должен получить дополнительную плату за использование его материалов в их книге – то есть вознаграждение, как правило выплачиваемое автору в наше время по ещё одному неписанному закону. Но как только я завёл об этом разговор, то к моему изумлению мне было отвечено, что все эти статьи ими куплены и оплачены при твёрдом понимании того, что первая проплата была и последней. В подтверждение этого потрясающего обстоятельства они представили расписку, подписанную Грантом, из которой однозначно явствовало, что каждые пятьсот долларов являлись платой не только за использование соответствующей статьи напечатанной в журнале, но и за использование её впоследствии в книге.

Совершенно ясно было одно – оценивая значение этих статей для упомянутой книги, цену, которую они заплатили генералу за публикацию в своём журнале, трудно было назвать как-то иначе, чем бесценком.

Раз ребята из *Сенчери* даже не краснели, то, очевидно, они считали данную сделку честной и законной, да я и сам верил, что они нисколько не осознают, что совершают что-то негодное. Совершенно ясно было, что они покупают у Гранта десятидолларовые золотые изделия по цене четверть долара за штуку, и при этом, я думаю, не менее ясно было, что они не осознают, что совершают что-то нечестное.

Росуэлл Смит, с довольным видом человека, загнавшего себе гвоздь в ногу, сказал мне – Я рад, м-р Клеменс, что книга Гранта досталась вам, рад, что нашёлся кто-то достаточно смелый, чтобы взяться за неё при данных условиях. Что, по-вашему, генерал хотел от меня?

- И что же?

- Он хотел, чтобы я гарантировал ему продажу тиража в 25 тысяч двухтомного издания его книги! Я не взял бы на себя риск подобной гарантии в отношении ни одной когда-либо издававшейся книги.

* Эти самые слова я уже несколько раз приводил. У меня (в записной книжке) имеется точная цитата высказывания Смита, подтверждающего версию о том, что они и вправду считали, что 10-процентное роялти составит половину прибыли от книги Гранта!

Приписка, сделанная 10 сентября 1885 года: На данный момент продано 250 тыс. двухтомников или 500 тыс. однотомных экземпляров книги, и это при том, что рекламная кампания проводилась только на половине территории стране.

Я не произнёс ни слова вслух, но про себя хорошенько высказался. Это было ещё одним ярким свидетельством того, что о реальной ценности книги Гранта ребята *Сенчери* имели понятия не больше, чем дети малые.

Ко времени написания этих строк (25 мая 1885 г.) мы не рекламировали книгу никоим образом – не истратили на рекламу ни доллара – даже не подавали объявления ни посредством листовок, ни как-то ещё, о том, что мы готовы к приёму заявок от книготорговцев. И, невзирая на всё это, у нас уже заказов bona fide /прим. пер. лат. «по своей воле», без всякого навязывания/ на 100 тыс. двухтомников (то есть 200 тыс. однотомников), и эти заказы поступили от людей, которые взяли на себя обязательство принять партию книг и оплатить её и которые, к тому же, предоставили нам самые достоверные доказательства своих финансовых возможностей относительно выполнения подписанных ими контрактов. Территория, охваченная указанными заказчиками, составляет лишь около четверти площади Северных штатов. Кроме того, у нас на рассмотрении ещё заявки на 50 тыс. двухтомников и, хоть мы и уверены в способностях и энергичности этих заказчиков, мы не отдаём им заказы по той лишь причине, что пока что не вполне удовлетворены их финансовой состоятельностью.

После того, как стало известно, что книга Гранта попала в мои руки, две газеты - одна нью-йоркская Уорлд и одна бостонская (кажется Геральд) – тут же опубликовали эту новость и в обоих случаях была занята такая позиция, что посредством некой изощрённой незримой ловкости рук и беспардонно воспользовавшись святой простотой ребят из *Сенчери*, я увёл их книгу – книгу, которую они имели право считать их собственностью, поскольку условия её издания были обоюдно согласованы и Грант был готов к подписанию соответствующего контракта, как тут вдруг в дело незванно встрял я.

Оба эти газетные сообщения не соответствовали действительности, хотя сообщение бостонской газеты считалось достаточно правдивым по той причине, что оно было составлено сестрой м-ра Гилдера, редактора *Сенчери*, в результате чего на

страницах газеты был устроен тщательный разбор моих неправедных маневров, и никому, похоже, не хватило ума смекнуть, что если книгу Гранта урвал один какой-то пройдоха, то это лишь значило, что он не дал сделать этого другому пройдохе, поскольку в статье бостонской газеты об условиях *Сенчери* прямо говорилось как о 10-процентном роялти. Ни одна живая душа не заметила и не обсудила этой детали. Все как один слепо уверовали в то, что условие о 10-процентном роялти в едва не подписанном Грантом контракте не имело ничего общего с надувательством.

Я давно взял за правило не мешать газетам писать обо мне и моих делах столько дезинформации сколько душа пожелает, а посему я не желал ни оспаривать публикации этих газет, ни излагать свою версию данного дела каким бы то ни было способом.

Однако один репортёр (по наущению одного из редакторов газеты Курант) явился в наш дом в Хартфорде узнать мою версию для освещения её в сообщениях Ассошиэйтед Пресс. Я надиктовал краткое сообщение, опровергающее информацию газеты Уорлд об охлаждении отношений между Грантом и *Сенчери*, в результате чего последние якобы больше не будут издавать статьи первого несмотря на их широкомасштабную рекламу. Я пояснил в своём сообщении, что никакого охлаждения отношений, как и почвы для него, не было; что подряд на издание книги был открыт для всех конкурентов; что я подал своё предложение вместе с просьбой к Гранту уведомить остальных претендентов о предложенных мною условиях, чтобы он подобным образом мог выбрать для него наивыгоднейшие; что впоследствии я получил этот подряд, но совершенно без использования нечистых или подковерных средств. Сообщение моё было кратким, лаконичным и не содержащим ничего оскорбительного.

Оно было передано телеграфом в штаб-квартиру Ассошиэйтед Пресс в Нью-Йорке, однако этим концерном опубликовано не было. Я справился, почему и мне ответили, что, несмотря на то, что данное сообщение представляет большой общественный интерес, оно всё же так или иначе послужило бы рекламой для книги – до этого я бы сам не додумался. А ещё мне намекнули, что имей я среди персонала Ассошиэйтед Пресс знакомство, то за умеренную взятку мою заметку можно было бы распространить по всей стране. Неужто это правда. Неужели в таком огромном и солидном концерне способны на такое.

Продиктовано в 1885 г.

•